

großen Kundenzustrom. Leider ging aber im Gegenteil der Umsatz erheblich zurück. Das Verteilen von Handzetteln und Inserieren brachte auch keine nennenswerte Umsatzsteigerung. Als ich der Sache auf den Grund ging, gaben alte Kunden, die seit zehn und zwanzig Jahren treu und brav, wenn auch nur mit Kleinigkeiten, zu mir gekommen waren und nun plötzlich nicht mehr kamen, auf direkte Fragen zögernd und unwunden zu verstehen, daß mein Laden zu fein sei. Man fühle sich als „kleiner Mann“ nicht mehr recht wohl darin. Auch glaube man, daß die Kosten nun auf die Ware geschlagen würden und von der Kundschaft bezahlt werden müßten. Zuerst nahm ich an, daß nur einige wenige, ältere Leute so dachten. Doch da ich immer wieder die gleiche Meinung hörte, faßte ich schweren Herzens den Entschluß, einen Teil der Neueinrichtung wieder wegzunehmen und dafür die alten Ladenmöbel usw., die schon zwanzig Jahre ihren Dienst getan hatten, hervorzuholen. Sie wurden allerdings etwas modernisiert durch Entfernen von Schnörkeln und Verzierungen. Ich ließ nun noch den Ladenraum rundherum etwa 1,50 m hoch mit Holztäfelung verkleiden, oben mit einem Konsolbrett als Abschluß. Da in dieser Zeit gerade die Tischuhr Trumpf wurde, diente das Brett gleich als Standort für eine größere Anzahl dieser Uhren. Hierdurch erhielt der Raum einen gemütlichen und wohllichen Anstrich; eine gewisse Ähnlichkeit mit einer bayerischen Bauerngastwirtschaft war nicht zu verkennen.

Meine Rechnung hatte gestimmt; nach und nach fand sich die alte Kundschaft wieder ein, und oft hörte ich von meiner Bauern- und Kleinbürgerkundschaft, daß es bei mir recht gemütlich sei und man in meinem Laden gar nicht das Gefühl habe, daß man kaufen solle, sondern den Kauf so ganz nebenbei abmachen könne.

Daraus lernte ich, daß modernisieren nicht immer richtig ist, oder, wie man hier sagt, daß der Teppich schlecht in den Ochsenstall paßt. Ähnlich ist es mit der Kleidung! Der pikfeine Anzug, der im großstädtischen Geschäft unerlässlich ist, könnte meine Kundschaft nur unsicher machen. Es braucht nicht gerade die Lederhose zu sein, ein einfacher Straßenanzug genügt vollkommen, und der weiße Uhrmachermantel imponiert am meisten (wenn er sauber ist). Als besonderes Lob hört man oft von älteren Kunden: „Sigst halt aus wie dr Doktor!“ Höher geht's nimmer, und wenn der Kerl und die Umgebung dem Kunden zusagen, dann ist mir um die Abwicklung des Handels nicht mehr bange.

Solche Erfahrungen lassen sich natürlich nicht verallgemeinern, und es ist ja auch bekannt, daß ab und zu einmal Erneuerungen des Geschäfts zu Einwendungen von Kunden führen. Aber selten sind sie so stark und so zahlreich wie in diesem Falle. Es waren also die besonderen Verhältnisse zu berücksichtigen. Im allgemeinen wird ja unbedingt von den Berufskameraden festgestellt, daß sich eine Verbesserung von Laden und Werkstatt nur günstig auswirkt. Auch hier war sie notwendig gewesen, nur wurden die Ansprüche der Kunden zu weit übertroffen. Auch daraus kann man eine Lehre ziehen, ohne deshalb alles beim alten lassen zu müssen. R.

### Ein kleines Geschäft weiß sich zu helfen!

Aus gesundheitlichen Gründen mußte ich mich etwas frühzeitig selbständig machen und konnte nur mit bescheidenen Mitteln anfangen. Ich machte mich in einer ruhigen Straße am Rande der Stadt ansässig. Es war keine gute Geschäftslage; verschiedene Gründe zwingen mich jedoch, diesen Platz nicht zu verlassen. Verbesserungen konnte ich im letzten Jahre in Laden und Werkstatt trotzdem vornehmen. Früher hatte ich mir vor Weihnachten immer Prospekte drucken lassen, aber für das letzte Weihnachtsgeschäft stellten mir die Lieferanten soviel Werbematerial zur Verfügung, daß ich nur für die Verteilung zu sorgen brauchte. Ich hatte daher den entsprechenden Betrag für andere Zwecke frei.

62 Die Uhrmacher-Woche · Nr. 6. 1937

Da ich kein Schaufenster habe, und mir bemalte Schilder am Haus nicht beachtenswert genug erscheinen, ließ ich mir für die Werbung von Trauringen einen Goldschmied und für Brillen einen Optiker mit einer großen Brille schnitzen. Die alte elektrische Straßenuhr wurde nicht mehr genügend beachtet, so baute ich mir aus einem alten, kleinen Turmuhrwerk eine Uhr mit Mondlauf und setzte einen Vers darunter. Diese Neuerungen wurden von den Vorübergehenden stets bemerkt.

Ein Schaufenster oder Schaukasten fehlte mir aber doch sehr, denn die Leute wollen etwas sehen, bevor sie kaufen. Bei meiner geschäftlichen Lage war die Anbringung aber nicht möglich; doch wo ein Wille ist, da ist auch ein Weg! Auf einem Spaziergang sah ich im Zentrum der Stadt bei einem Friseur zwei schöne große Schaufenster mit gut abgeschlossenen Kästen. Ich kam zu der Ansicht, daß für den Friseur wohl ein Fenster ausreichen würde, und wurde auch mit ihm handelseinig, ein Fenster die letzten drei Monate vor Weihnachten für meine Waren zu mieten. Schauständer baute ich mir selbst und beklebte sie mit Wurzelnußbaum-Tapete, was sehr gut wirkte. Aus dünnem Sperrholz baute ich einen Rahmen, beklebte ihn mit der gleichen Tapete und brachte die Beleuchtung daran an. So war das Fenster schön hell, und es wirkte gleichzeitig etwas niedriger. Am letzten geschlossenen Sonntag vor Weihnachten brachte ich alle meine Armbanduhren, Taschenuhren und die kleinen Gold- und Silberwaren — auch die ich sonst im Geschäft brauchte — ins Fenster, machte also eine Massen-Ausstellung. In der Ortszeitung brachte ich eine Anzeige: „Beachten Sie meine Ausstellung am Sonntag-nachmittag!“ usw.

Der Erfolg war größer, als ich erwartet hatte. Als die drei Monate um waren, sah ich mich vor die Frage gestellt: Weiter mieten oder wegnehmen? Obwohl sich die Sache gelohnt hatte, kam ich zu dem Entschluß: Wegnehmen, und zwar aus folgenden Gründen: Ich habe beobachtet, daß die Leute in einer kleinen Stadt an den Schaufenstern achtlos vorbeigehen, trotzdem sich die Inhaber mit der Dekoration größte Mühe geben. Man kommt zu oft vorbei, und da wird das Schaufenster schnell etwas Altes. Wenn aber das Schaufenster mit meiner Ausstellung zur gegebenen Zeit wieder erscheint, vielleicht sogar an einer anderen Stelle, dann ist es wieder eine Sensation für die Kleinstadt. Außerdem spare ich in der ruhigen Zeit die Dekoration, Sauberhaltung, Licht und Miete. Die Erinnerung bei den Leuten an schöne Sachen ist vielleicht auch mehr wert als ein Fenster, das nicht immer ganz frisch wirkt.

Im Laden sorgte ich dann zunächst für gute Beleuchtung der Fernsehproben zum Anpassen von Brillengläsern und brachte eine elektrische Lampe an, die die Schriftproben von oben gleichmäßig beleuchtet.

In der Werkstatt war in der letzten Zeit die Gehilfenfrage am brennendsten. Auch hier mußte ich einen Ausweg finden. Ich stellte ein junges Mädchen ein, das mir viele Handgriffe und kleine Arbeiten abnimmt. Wenn man Glück hat und keine zu ungeschickte Hilfe findet, wird man schon nach einigen Wochen auf diese Weise eine Unterstützung haben. Um die Arbeiten rationeller zu machen, habe ich mir vorgenommen, Reparaturen in Gruppen einzuteilen, d. h. an einem Tage Wecker und Großuhren, Goldreparaturen usw. Natürlich ist dies nicht immer ganz durchführbar.

Die Werkzeuge habe ich so gruppiert, daß die viel gebrauchten gut erreichbar und übersichtlich liegen, weniger gebrauchte liegen in besonderen Kästen, und die alten wurden ganz aussortiert, damit sie die Werkzeugkästen nicht unnütz belasten.

Ferner möchte ich empfehlen, schlechte Reparaturen nicht mehr auszuführen und die Kunden auf die Vorteile neuer Ware hinzuweisen. Dann wird die Werkstatt weniger überlastet, und Förderung des Verkaufs kann auch nicht schaden.

M. P. N.